

L'ÉTAT DES LIEUX

Tour de table :

Les participants partagent leurs expériences sur les différentes actions mises en place depuis le module 1

Objectif :

Faire un point sur les acquis et les évolutions de chacun avant d'entamer le module 2.

LES OBJECTIONS

Approfondissement des différentes étapes de la vente questionnement, objections, reformulation, accusé réception...

Brainstorming : sur les différentes objections rencontrées dans son activité professionnelle.

Apport de solutions et de phrases concrètes permettant de rebondir face à sa clientèle.

Objectif :

Comprendre et savoir traiter les principales objections (prix, temps, odeur...)

LA COMMUNICATION

Objectif : Prise de conscience de l'importance de la communication non verbale et paraverbale

LE MARKETING

Mise en avant des différentes possibilités d'actions commerciales
Apprendre à cibler sa clientèle

Exercice :

Création d'une offre marketing avec un objectif concret

METHODE SONCAS

La méthode SONCAS va permettre au vendeur d'utiliser une approche personnalisée en fonction de chaque profil client.

Exercice 1 : (jeux en commun)

Déterminer le profil SONCAS du client appartenant au groupe adverse

Exercice 2 :

Mise en situation par groupes de 2 ou 3 max

Objectif : Découvrir la personnalité du client, permettre d'anticiper ses besoins, ses priorités, mais également mettre en exergue ses objections potentielles.

ARGUMENTAIRE C.A.P

La méthode CAP permet au conseiller d'avoir un argumentaire de vente lié au profil SONCAS de son client.

Exercice 1 : Travail en 2 groupes sur la création d'un argumentaire produit

Exercice 2 : (travail individuel)

Création d'un argumentaire produit commun à tous, suivi d'un autre argumentaire sur un service.

Objectif : Avoir une meilleure connaissance de ses produits/services, permettre d'anticiper les envies, les besoins ainsi que les objections du client